

第3回 グローバルチャレンジ勉強会 「こんな方法で海外展開！失敗と苦労から学ぶ成功の鍵」

新たな販路を求めて海外市場へ展開する中小企業が増えつつある一方で、ヒト・モノ・カネ・情報の経営資源不足や商習慣の違いなどから海外展開はハードルが高いと思われがちです。そこで、様々な方法で海外展開に成功した中小・零細企業経営者を招聘し事例を聞く勉強会をシリーズで開催します。講師である経営者から**自社の失敗経験や苦労した点とそれをどう乗り越えたか**実体験を紹介いただくことで、ビジネス成功の秘訣を探ります。今後のビジネスにおいて**海外展開**を考えるきっかけに、ぜひご参加ください。

開催日時 2017年 12月 20日(水) 14:00~16:30 *講師との交流会 17:00~18:00(希望者のみ)

会場 福井商工会議所ビル 国際ホール **受講料** 無料

対象 県内企業経営者または幹部社員 40名程度

講師

毎月2名の
経営者が
事例を紹介

布団シーツ、冷却ジェルシーツの製造、販売

●(株)オーシン(福井県越前市) 代表取締役社長 渡辺哲広氏

テーマ「我が社の海外戦略～多国展開で商機をつかむ～」(仮)

従業員 20名

【海外展開の方法】 代理店開拓、テレビショップを介した直販

【事例紹介の内容】

【展開国】

韓国
タイ
台湾

- ・国内市場の縮小により海外展開を決意。蚊を寄せ付けないマットレス等の機能性寝具の東アジア販路開拓に取り組んだ。
- ・日本と展開各国では文化や風習の違いから売れ筋商品に差があるため、現地代理店を開拓しつつ、自らも現地百貨店やテレビショップで商品を売り込みながら市場調査を続け、販路を広げた。



食肉・農産品の卸販売

●(株)フードランド(静岡県浜松市) 代表取締役社長 中村健二氏

テーマ「食の海外展開における落とし穴」

従業員 50名

【海外展開の方法】 ミケ日みかんを使った加工食品等の輸出

【事例紹介の内容】

【展開国】

フランス
アメリカ
韓国
台湾

- ・静岡県産のみかんやお茶を使った加工食品を武器に海外販路開拓に取り組んだが、食の文化・習慣の違いに阻まれ難航。
- ・日本人が持つ食の概念を取り払い、各国の好みに沿った商品開発を行うべくマーケティング調査を徹底したことで前進。



【お問合せ先】 福井商工会議所 地域事業課 TEL:0776-33-8253

第3回グローバルチャレンジ勉強会 お申込み FAX:0776-36-8588

事業所名			TEL	
ご住所	〒 -			
受講者	役職	お名前		
	E-mail	@		
	交流会への参加	参加する / 参加しない		

※ご記入頂いた内容は福井商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用させて頂くことがあります。